

Розподіл показників мотиваційної грамотності у вибірці є рівним, що дозволяє підтвердити інформативність (дискримінативність) тесту мотиваційної грамотності, який включає 24 питання (дискримінативна валідність).

Список використаних джерел

1. Steiner C. Emotional Literacy: Intelligence with a Heart / Claude Steiner. – Fawnskin, CA : Personhood Press, 2003. – 275 p.
2. Бік К.В. Розробка та апробація авторської методики діагностики авторитарності особистості/ Бік К.В. // Вісник Харківського національного університету. Серія “Психологія” – 2012. – № 1032. – С. 85 – 88
3. Горбунова В.В. Експериментальна психологія в схемах і таблицях: навчальний посібник. – Житомир, 2008. – 108 с.: рис.
4. Климчук В.О. Мотиваційний дискурс особистості в інтеракційному просторі: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора психологічних наук: спец. 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної роботи / В.О. Климчук – Київ, 2015. – 418 с.
5. Климчук В.О. Мотиваційний дискурс особистості: на шляху до соціальної психології мотивації: монографія. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. – 290 с., іл.

**ДІАГНОСТИКА ОСОБИСТІСНИХ ЯКОСТЕЙ ФАХІВЦІВ У СФЕРІ
ПРОДАЖУ**

Шкодич Богдан

студента 4 курсу соціально-
психологічного факультету

Науковий керівник:

кандидат психологічних наук,
старший викладач кафедри соціальної
та практичної психології **В.В.Кириченко**

Сучасний етап розвитку суспільства говорить нам про те, що модернізація соціально-економічної області постійно вдосконалює сфери послуг та сервісу. Такий процес викликає збільшення кількості людей, зайнятих в професіях типу «Людина – Людина» і якісне вдосконалення діяльності професіоналів, зайнятих в цих сферах.

Чи не найголовніше місце в сфері послуг на даний момент займає торгівля, як самостійна галузь. Тому на ринку праці найбільш затребуваною професією є продавець-консультант.

Всі компанії, великі і малі підприємства завжди орієнтуються на отриманні прибутку від своєї економічної діяльності. Вони постійно потребують можливості правильної оцінки професійної діяльності своїх працівників. Завдяки такій тенденції психологічний розгляд аспектів дослідження особистісних якостей фахівців в сфері продажу є доцільним та важливим.

Для того, щоб перевірити наші дипломної роботи, що виявлені особистісні якості фахівців у сфері продажу пов'язані із специфікою виконання їхньої діяльності, ми обрали методику «Карта дослідження особистості» К.К. Платонова [1].

Дослідження проводилось на базі мереж спортивних магазинів «Спортмастер», побутової техніки «Фокстрот», «складОК», «Техносклад», магазинів взуття та одягу «Stocks» та магазинів косметики «PROSTOR». В дослідженні приймали участь 34 фахівці в сфері продажу спеціальності продавець-консультант (15 чоловіків і 19 жінок) віком від 20 до 34 років. Стаж професійної діяльності від 1 до 8 років.

В процесі виконання даного теоретико-емпіричного дослідження діагностики особистісних якостей фахівців у сфері продажу можна зробити такі висновки:

1. Основні якості, які властиві продавцям-консультантам поділяють на нервово-психологічно стійкі та ті, які стосуються комунікабельності. Для успішного виконання роботи в сфері продажу професіонал повинен володіти дуже розвинутими комунікативними якостями. Дослідники виділяють шість основних компонентів особистості в діяльності: 1) інтелектуальний компонент; 2) здібності; 3) мотиваційний компонент; 4) емоційно-вольовий компонент; 5) вольова регуляція поведінки; 6) моральний компонент.

2. За фоновими показниками особистість професіонала в сфері послуг характеризують такі якості особистості, як: достатньо високий рівень здоров'я, який повинен відповідати всім вимогам професії; невибагливі умови праці в плані своєї достатньої мінливості та не визначеності; умови з боку сім'ї не становлять високого впливу на професійну діяльність.

3. В найбільш виражені здібності, які відповідають особистості фахівця в сфері продажу входять: артистичні, організаторські та морально-правові. Інші виявлені здібності (технічні, математичні, наукові, художні) мають пряме відношення до спеціалізації і до того, який товар продається фахівцем.

4. Основні риси характеру, які притаманні особистості фахівців у сфері продажу описують критерій ставлення до людей. В першу чергу гуманність та доброзичливість впливають на комунікаційну

складову роботи продавця-консультанта. Особистості продавця-консультанта властива позитивна спрямованість на оточення, яка формує його діяльність та міжособистісну взаємодію з іншими.

5. За індивідуальною особливістю психічних процесів продавців-консультантів характеризують, як людей з високим рівнем концентрації уваги. Загальна продуктивність пам'яті характеризується легкістю пригадування потрібної інформації, добре запам'ятовування її при одноразовому сприйманні та відтворенні. Кмітливість описує високу швидкість та розуміння поставлених питань до власної особистості, винахідливість у відповідях та швидка орієнтація в новій обстановці.

6. Оцінка особливостей емоційних компонентів особистості описує загальне почуття настрою, який властивий суб'єкту в процесі виконання діяльності. Емоційна збудливість показала, що жінки більш емоційно стійкіші від чоловіків і мають низький прояв негативних емоцій і високий ступінь контролю. Особистості фахівця в сфері продажу властива часткова зміна загального настрою, однак вираженого домінування стеничних чи астенічних емоцій немає.

7. Загальна волевовільна сфера особистості фахівців у сфері продажу має досить високий рівень вираження. Ступінь самоконтролю у фахівців з продажу свідчить про те, що в складних ситуаціях вони легко контролюють себе та зовнішні прояви гніву.

8. За допомогою статистичних методів було виявлено залежність вираження професійних та особистісних якостей фахівця в сфері продажу від статі. Як показують статистичні дані, такі підструктури, як спрямованість особистості, досвід, особливості психічних процесів фонових показників, характеру та здібностей будуть мати значні відмінності в своєму прояві в залежності від статі людини яка працює в системі продажу.

В результаті проведеного дослідження висунута гіпотеза про те, що особистісні якості фахівців у сфері продажу пов'язані із специфікою виконання їхньої діяльності підтвердилась.

Проведене дослідження не претендує на вичерпний аналіз особистісних якостей фахівців у сфері продажу. Результати, які отримані в процесі дослідження можуть використовуватися в професійному консультуванні, професійному відборі, оцінці професійного розвитку фахівців у сфері продажу, побудові систем професійного розвитку продавців-консультантів, а також в побудові нових методів та методик для дослідження особистісних якостей фахівців.

Список використаних джерел

1. Платонов К.К. Структура и развитие личности. – М.: Наука, 1986. – 254 с.
2. Сидоренко, Е. В. Методы математической обработки в психологии / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2000. – 350 с.
3. Суходольский, Г. В. Основы психологической теории деятельности / Г. В. Суходольский. – Л. : ЛГУ, 1988. – 168 с.

**АНАЛІЗ СУБ'ЄКТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ПРЕДСТАВНИКІВ
ПОЛЬСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОСТІ ДО СЕБЕ
ЯК ГРОМАДЯН СВОЄЇ ДЕРЖАВИ**

Шмиглюк Оксана

асистент кафедри соціальної та
практичної психології

Зарицька Богдана

студентка 3 курсу
ЖДУ імені Івана Франка

У сучасний період радикальних трансформацій в суспільстві – змінюється людське ставлення до оточуючого світу, до досвіду попередніх поколінь та стратегій самовизначення особистості в цілому. Така тенденція стверджує, що діяльність людини, її прагнення до здійснення життєвих цілей відповідають критеріям сучасних форматів, спрямованих на подолання негативних наслідків культурного, політичного та соціального впливу в усіх сферах життя суспільства. А тому проблема формування феномену самосвідомості та національної самосвідомості особистості стала об'єктом вивчення представниками різних психологічних концепцій, які споглядали на особистість не лише як розумну істоту, а й високоморальну, духовно багату, яка розуміє сенс свого життя і вірить у можливість здійснення власних цілей, цілеспрямовано і активно працює заради більш повної професійної та особистісної самореалізації.

Усвідомленням себе як представника певної національної спільноти нерозривно пов'язано зі становленням феноменів самосвідомості та національної самосвідомості. Історично склалося, що представники польської національності тривалий час виборювали право автономії власної держави, а тому динаміка формування національної самосвідомості польського народу стрімко зростала. Така тенденція викликала науковий інтерес до проблеми суб'єктивного ставлення поляків до себе як громадян своєї держави